

УДК 341

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВОВЫХ НОРМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ

А. И. Бородич

профессор кафедры конституционного и международного права,
кандидат юридических наук, доцент,
Академия МВД Республики Беларусь
e-mail: alexejborodich@gmail.com

***Аннотация.** Автором предпринята попытка изложить основные аспекты реализации правовых норм в международном переговорном процессе. Акцентировано внимание на юридические знания и правовую культуру при ведении переговоров.*

***Ключевые слова:** переговоры, переговорный процесс, тактика переговоров, структурные элементы переговоров, правовая культура, юридические знания.*

***Annotation.** The author made an attempt to state the main aspects of the implementation of legal norms in the international negotiation process. Attention is focused on legal knowledge and legal culture in negotiating.*

***Keywords:** negotiations, negotiation process, negotiation tactics, structural elements of negotiations, legal culture, legal knowledge.*

Автор затрагивает актуальные аспекты реализации правовых норм при ведении переговоров, которые представляют собой диалог между их участниками (сторонами), обсуждающими возникшую проблему в межгосударственном общении, например, в противодействии транснациональной организованной преступности, по-своему оценивающими ее сущность и рассматривающими альтернативы достижения взаимоприемлемого решения по совершенствованию сотрудничества в противодействии вызовам и угрозам, исходящим от преступности. Участниками переговоров являются государство (государства), международная организация (международные организации) и (или) иной субъект (иные субъекты), обладающий (обладающие) правом заключать международные договоры, которые принимают участие в составлении текста и принятии международного договора [1]. Исходя из категории участников, их количества, рассматриваемых вопросов и другого, сущность проблемы заключается в том, что переговоры — сложный процесс, имеющий собственную структуру, динамику развития, требующий юридических, психологических и иных знаний, правовой культуры участников переговорного процесса, которую автор рассматривает как совокупность правовых знаний в виде норм, убеждений и установок, создаваемых в процессе жизнедеятельности, проявляемых в профессиональной деятельности, общении и поведении субъектов сотрудничества, в том

числе и в переговорном процессе, формируемых под воздействием системы культурного и правового воспитания и обучения [2].

Обратим внимание на то, что в переговорном процессе, как правило, выделяют три основных этапа: начальный; дискуссионный и заключительный. На начальном этапе стороны излагают собственные позиции, вносят предложения и предоставляют необходимые разъяснения по ним, выслушивают информацию о позициях другой стороны. Участники переговоров стараются получить как можно больше информации об интересах друг друга и найти точки соприкосновения в позициях. Дискуссионный этап сопровождается обсуждением и аргументацией возможных вариантов решения проблемы. Стороны пытаются убедить друг друга в целесообразности принятия их предложений, используя различные тактические приемы. На данном этапе иногда переговоры заканчиваются безрезультатно или же переносятся на другое время под предлогом уточнения позиций и дополнительного внутригосударственного согласования. При наличии доброй воли и настойчивости в достижении соглашения главным итогом дискуссионного этапа становится определение общих рамок будущего соглашения. На заключительном этапе осуществляется окончательное согласование позиций и начинается работа над текстом соглашения, который обсуждается, редактируется и оформляется международным договором.

Обычно на каждом этапе возникают конкретные ситуации, и, как отмечает М. М. Лебедева, область совпадения или несовпадения интересов сторон переговоров может быть больше или меньше. Очевидно, что при большем совпадении, особенно, если совпадают главные интересы сторон по сути обсуждаемой проблемы, переговоры будут ближе к сотрудничеству, при меньшем совпадении — к конфронтации [3, с. 10]. С этим нельзя не согласиться, так как международные переговоры используются прежде всего для реализации принципа сотрудничества и недопущения конфронтации и, несомненно, требуют знания правовых норм в правоохранительной деятельности, правовой культуры их ведения, позволяющих в конечном итоге добиться или кооперации, или конкуренции в решении, выработанном участниками переговоров.

С теоретической и практической точек зрения важно отметить, что переговорный процесс сам по себе неоднороден. Он состоит из ряда отличающихся по своим задачам и содержанию стадий, причем каждая из них обладает своими характерными только ей особенностями, и в то же время это единый процесс в том смысле, что любая из стадий не может рассматриваться самостоятельно, вне зависимости от других. Переговоры могут считаться успешными только тогда, когда они закончились выработкой и принятием совместно согласованного решения, положенного в основу международного договора. Поэтому к переговорщикам предъявляются требования, способствующие достижению целей переговоров, а

именно: они должны оперативно реагировать на быстроменяющуюся переговорную ситуацию; действовать в условиях недостаточной и нередко искажаемой информации; своевременно изменять ход событий, поскольку любое действие, в том числе и неверное, вызывает ответную реакцию другой стороны и меняет ситуацию не всегда в выгодном для одной из сторон направлении.

Переговоры направлены на достижение договоренности в условиях, когда интересы сторон совпадают частично, или, как правило, противоречат друг другу. Говоря о совпадении и различии интересов сторон переговоров, следует отметить, что в них, в свою очередь, необходимо выделить взаимоисключающие и непересекающиеся интересы. Наличие взаимоисключающих интересов означает, что стороны хотят одного и того же, например, достижения устранения причин и условий, способствующих разногласиям в направлениях сотрудничества по противодействию транснациональной организованной преступности. Непересекающиеся интересы не затрагивают интересы другого участника переговоров. Исходя из этого, каждому переговорщику необходимы тонкая интуиция и высокое мастерство, знание особенностей культурных традиций партнеров по переговорам, чтобы реализовать цели переговоров.

Большое значение для позитивного исхода переговоров имеет количественный и персональный состав переговорщиков. При определении состава делегации на переговорах общим правилом является принцип равенства, а именно примерно равный уровень делегаций по рангу, одинаковый количественный состав. В состав делегации обычно входят: руководитель (глава) делегации, его заместители, советники, эксперты, технический и обслуживающий персонал.

Руководитель делегации должен быть высококультурным человеком, обладать всеобъемлющим подходом к происходящему в мире, хорошей профессиональной подготовкой. Ему весьма важно реалистично осознавать интересы своей страны, обладать твердым характером и гибким умом, даром убеждения и ораторскими способностями, быть последовательным в проведении заданной линии и смелым в выдвижении новых идей, уметь формулировать компромиссные предложения, владеть искусством общения с людьми и работы со средствами массовой информации. Особое значение имеют волевые качества руководителя делегации, его целевая индивидуальная установка в отношении результата, которого ему предстоит достичь на переговорах. По мнению автора, руководители переговоров со знанием правовых норм правоохранительной деятельности, высоким уровнем правовой культуры их ведения и уровнем так называемых положительных ожиданий в достижении стоящих целей переговоров их и выигрывают. Не следует упускать из виду и то, что делает переговорщика уязвимым, в частности такие недостатки, как самонадеянность, тщеславие, вспыльчивость, неумение проявлять выдержку и терпение.

После формирования делегации переговорщиков и распределения обязанностей между ними руководителю делегации следует изучить предлагаемую к обсуждению на переговорах проблему, и чем глубже, тем лучше. Руководитель должен хорошо знать собственную страну, достижения в сферах экономики, науки и образования, искусства и культуры, внешнеполитические приоритеты политического руководства, участие в региональных международных организациях, уровень достижений представляемого государственного органа, в том числе результаты международного сотрудничества в противодействии преступности. Такие же знания ему необходимы и о стране, с делегацией которой предстоит вести переговоры. Кроме того, ему нужно обладать аналитическими способностями: быстро анализировать складывающуюся на переговорах ситуацию и принимать адекватные решения, быть толерантным к своим собеседникам, уметь их слушать, быть приветливым, вежливым и обходительным, обладать неприужденностью и вкрадчивостью, которые в немалой степени способствуют личному расположению переговорщиков другой договаривающейся стороны.

Большое значение в проведении переговоров играет эмоциональное состояние переговорщиков. Положительные эмоции поднимают настроение, побуждают к совместным действиям. Для того чтобы вызвать положительные эмоции, необходимо:

выразить свое признание собеседнику попыткой понять его позицию, найти ценность в его мыслях, чувствах или действиях и выразить свое понимание собеседнику словом или действием;

чтобы переговорщики не чувствовали себя изолированными, можно попытаться выстроить деловые и личные доверительные отношения друг к другу;

в переговорах учитывать тот факт, что каждая сторона стремится склонить другие делегации к принятию своей точки зрения или же влиять на окончательное принятие решения;

помнить, что никто не хочет чувствовать себя человеком второго сорта; нужно признать области, в которых у каждого переговорщика высокий персональный статус;

в процессе переговоров следует выбрать ту роль, которая будет способствовать совместной работе с другими участниками;

смело выражать свое признание другим, создавать теплые, доверительные, эмоционально значимые отношения в кругу переговорщиков [4, с. 260].

В литературе по теории переговоров выделяются следующие структурные элементы переговоров:

установить взаимопонимание и хорошие деловые отношения с партнерами по переговорам;

выстраить открытую двустороннюю коммуникацию; задавать вопросы, слушать, быть достойным доверия, избегать туманных обещаний;

уважать интересы партнеров по переговорам; понять, в чем заключаются свои интересы, и донести их до оппонентов;

не принимая на себя никаких обязательств, совместно найти возможные варианты того, как можно удовлетворить интересы других сторон;

попробовать определить и обозначить критерии справедливости, которыми согласны руководствоваться все договаривающиеся стороны;

проанализировать альтернативные варианты и возможности партнеров в случае прекращения переговоров; необходимо помнить, что достижение любого соглашения — это лучший вариант для каждой из сторон;

выбрать справедливые и реалистичные обязательства, приемлемые для каждой из сторон [4, с. 265].

Таким образом, сущность вышеизложенного сводится к тому, что тактические приемы ведения переговоров, основанные на знании правовых норм, высокой правовой культуре, — это рациональные способы, применяемые к месту и ко времени, с помощью которых достигаются поставленные цели в соответствии с планом переговоров.

Из сказанного ранее вытекает, что международные переговоры, будучи частью системы международных отношений, с одной стороны, испытывают на себе их влияние, выступая инструментом при решении целого комплекса внешнеполитических, а в ряде случаев и внутривластных задач, с другой — сами воздействуют на международные отношения, во многом определяя и формируя их. Причем часто влияние процесса и результата проведенных переговоров не ограничивается непосредственными участниками переговоров, а распространяется на международные отношения в целом. Успех международных переговоров всецело зависит от конструктивной позиции сторон, желания решить обсуждаемую проблему и заключить соглашение. В немалой степени это зависит от организации переговорного процесса, профессионализма и правовой культуры переговорщиков.

1. О международных договорах Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 23 июля 2008 г., № 421-З : ред. от 11.05.2018 г. № 106-З // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». [Вернуться к статье](#)

2. Бородич А. И. О правовой культуре международного сотрудничества в противодействии преступности // Правовая культура в современном обществе [Электронный ресурс] : сб. науч. ст. / Могилев. ин-т МВД Респ. Беларусь ; редкол. : И. А. Демидова (отв. ред.) [и др.]. Могилев, 2019. 1 электрон. опт. диск (CD-R). [Вернуться к статье](#)

3. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров : учеб. пособие для студ. вузов. М. : Аспект Пресс, 2010. 196 с. [Вернуться к статье](#)

4. Лукашук И. И. Современное право международных договоров. В 2 т. Т. 1. Заключение международных договоров ; РосАкад. наук, Институт государства и права. М. : Волтере Клувер, 2004. 531 с. [Вернуться к статье](#)